

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam sebuah perusahaan tentu mempunyai tujuan untuk didirikannya. Tujuan tersebut adalah untuk dapat tumbuh dan berkembang dengan baik. Dan tujuan ini hanya dapat dicapai melalui usaha mencari keuntungan atau laba perusahaan semaksimal mungkin dengan usaha dan pengorbanan tertentu. Hal ini dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan kemampuan perusahaan baik dalam menghadapi persaingan maupun dalam usaha mengefisiensikan usaha. Salah satu yang dapat dilakukan adalah meningkatkan penjualan melalui usaha mencari, membina serta menguasai pasar.

Perkembangan dunia usaha bersifat dinamis, yang penuh diwarnai dengan adanya perusahaan dari waktu ke waktu serta adanya keterkaitan atau hubungan antara satu dengan yang lainnya. begitu juga dengan dunia industri sepeda motor yang ada saat ini mengalami perkembangan yang cukup pesat. Hal ini terlihat dari begitu banyaknya produk-produk sepeda motor yang begitu beragam dari berbagai produsen-produsen sepeda motor dari luar negeri yang memasarkan produk terkemuka di Indonesia, menyebabkan produsen-produsen yang lebih dahulu masuk ke Indonesia mulai berbenah untuk menghadapi persaingan perebutan pangsa pasar sepeda motor nasional saat ini. Mereka meluncurkan produk-produk yang merupakan inovasi baru dari perusahaan mereka secara besar-besaran untuk dapat memuaskan kebutuhan

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dan selera konsumen. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk menguasai dan mempertahankan pasar yang telah mereka kuasai.

Dengan berbagai perkembangan dan kemajuan pesat di bidang industri dan teknologi informasi menyebabkan perubahan besar diberbagai aspek dan bidang kehidupan manusia. Kondisi mau tidak mau dan suka tidak suka mengharuskan perusahaan untuk mengikuti dan berkembang sejalan dengan perkembangan dan kemajuan tersebut, berarti operasional organisasi menjadi semakin kompleks dan persaingan akan semakin ketat. Hal ini mendorong pula terjadinya pergeseran-pergeseran paradigma di dalam organisasi bisnis.

Dalam kehidupan, seseorang akan dipacu untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya berdasarkan skala prioritas dan kebutuhan yang berupa, barang primer ataupun barang sekunder. Mengingat makin berkembangnya daerah pemukiman yang jauh dari pusat kota, maka semakin dibutuhkan sarana transportasi pribadi jenis roda dua khususnya sepeda motor sudah menjadi kebutuhan masyarakat umum.

Kebutuhan masyarakat tersebut ditangkap oleh perusahaan sebagai peluang untuk mengembangkan kinerja bisnisnya dengan melakukan pengamatan kepada perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan pembelian.

Terdapat 3 faktor yang mempengaruhi penjualan, yaitu: promosi, pelayanan, salesman skill. **(William, 2003: 50).**

Kinerja bisnis akan tercapai dengan baik apabila unit pemasaran bekerja dengan maksimal dalam usaha memperoleh konsumen yang potensial.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

Konsep pemasaran bertujuan memberikan kepuasan terhadap keinginan dan kebutuhan konsumen atau berorientasi pada konsumen (*Consumer Oriented*), hal ini berbeda dengan pandangan yang terdahulu bahwa pemasaran berorientasi kepada produk, penjualan dan keuangan perusahaan

Sehubungan dengan keberadaan konsumen dan beranekaragam perilakunya maka produsen harus benar-benar tanggap untuk melakukan pengamatan terhadap apa yang akan menjadi keinginannya. Jadi pada dasarnya pengusaha mempunyai kewajiban untuk memenuhi dan memuaskan konsumen melalui produk yang ditawarkan.

Dengan adanya berbagai jenis produk sepeda motor di dealer-dealer yang juga makin banyak bermunculan, dimana produk yang ditawarkan mempunyai merek, harga, kualitas yang beranekaragam, fitur, dan layanan purna jual menimbulkan banyak alternatif yang dapat dipilih oleh konsumen.

Untuk menentukan pilihan tersebut, konsumen akan membuat suatu keputusan pembelian, dimana keputusan yang sering diambil dalam pembelian produk sepeda motor khususnya di dealer sepeda motor merek Yamaha pada CV. Dua Putra Prima Motor di Kota Tengah Kab. Rokan Hulu ini adalah keputusan tentang jenis produk yang akan dibeli, kualitasnya, desain, layanan purna jual yang diberikan serta fitur yang terdapat pada produk tersebut.

Dalam melakukan penjualan sepeda motor merek Yamaha, perusahaan CV. Dua Putra Prima Motor di Kota Tengah Kab. Rokan Hulu ini menghadapi pesaing yang cukup banyak yang bergerak dibidang jual beli sepeda motor. Persaingan dari usaha sejenis tersebut dapat dilihat baik dari

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

segi produk, kualitas model, harga, hal ini tentunya sangat menentukan kebijaksanaan dari perusahaan terutama bagian penjualan untuk mengambil langkah-langkah tertentu agar mampu bersaing dipasar.

Untuk lebih jelas, dapat dilihat tingkat penjualan sepeda motor merek Yamaha pada CV. Dua Putra Prima Motor Kota Tengah Kab. Rokan Hulu selama lima tahun terakhir (dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2015), dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 1.1: Data Penjualan Sepeda Motor Merek Yamaha pada CV. Dua Putra Prima Motor Kota Tengah Kab. Rokan Hulu dari tahun 2011-2015

No	Tahun	Jumlah Penjualan/unit	Persentase (%)
1	2011	312 unit	-
2	2012	425 unit	36,2
3	2013	451 unit	6,11
4	2014	543 unit	20,3
5	2015	781 unit	43,8

Sumber : CV. Dua Putra Prima Motor 2016

Pada tabel 1.1 diatas terlihat bahwa perkembangan tingkat penjualan sepeda motor merek Yamaha dari tahun 2011-2012 mengalami peningkatan, yaitu pada tahun 2011 untuk produk semua jenis sepeda motor merek yamaha dengan jumlah 312 unit yang terjual, selanjutnya tahun 2012 perusahaan mampu menjual 425 unit dengan persentase 36,2%, pada tahun 2013 dengan 451 unit terjual dengan persentase 6,11%.

Pada tahun 2014 dengan unit terjual 543 unit dengan persentase 29,3%, karena adanya inovasi baru dari produk Yamaha , dan pada tahun 2015 perusahaan mampu menjual 781 unit dengan pertumbuhan persentase 43,8%.

Penelitian ini penting dilakukan guna mengetahui apa sebenarnya yang menyebabkan terjadinya peningkatan penjualan sepeda motor merek Yamaha

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

pada CV. Dua Putra Prima Motor dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2015, dan untuk mengetahui faktor apa yang menyebabkan terjadinya peningkatan tersebut pada setiap tahunnya. Berdasarkan uraian permasalahan diatas, maka penulis tertarik ingin melakukan penelitian dengan judul **“Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan Sepeda Motor Merek Yamaha Pada CV. Dua Putra Prima Motor di Kota Tengah Kabupaten Rokan Hulu”**

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian-uraian pada latar belakang masalah diatas, maka penulis mencoba merumuskan masalah sebagai berikut:

- a. Apakah promosi berpengaruh secara parsial terhadap penjualan sepeda motor merek Yamaha pada CV. Dua Putra Prima Motor di Kota Tengah Kabupaten Rokan Hulu?
- b. Apakah pelayanan berpengaruh secara parsial terhadap penjualan sepeda motor merek Yamaha pada CV. Dua Putra Prima Motor di Kota Tengah Kabupaten Rokan Hulu?
- c. Apakah sales skill berpengaruh secara parsial terhadap penjualan sepeda motor merek Yamaha pada CV. Dua Putra Prima Motor di Kota Tengah Kabupaten Rokan Hulu?
- d. Apakah promosi, pelayanan, dan salesman skill berpengaruh secara simultan terhadap penjualan sepeda motor merek Yamaha pada CV. Dua Putra Prima Motor di Kota Tengah Kabupaten Rokan Hulu?

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1.3 Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui pengaruh promosi secara parsial terhadap penjualan sepeda motor merek Yamaha pada CV. Dua Putra Prima Motor di Kota Tengah Kabupaten Rokan Hulu.
- b. Untuk mengetahui pengaruh pelayanan secara parsial terhadap penjualan sepeda motor merek Yamaha pada CV. Dua Putra Prima Motor di Kota Tengah Kabupaten Rokan Hulu.
- c. Untuk mengetahui pengaruh salesman skill secara parsial terhadap penjualan sepeda motor merek Yamaha pada CV. Dua Putra Prima Motor di Kota Tengah Kabupaten Rokan Hulu.
- d. Untuk mengetahui pengaruh promosi, pelayanan, dan salesman skill berpengaruh secara simultan terhadap penjualan sepeda sepeda motor merek Yamaha pada CV. Dua Putra Prima Motor di Kota Tengah Kabupaten Rokan Hulu.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Penelitian ini berguna untuk menambah ilmu pengetahuan dan merupakan kesempatan yang baik untuk mengetahui faktor – faktor apa saja yang mempengaruhi penjualan.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan yang bermanfaat bagi CV. Dua putra Prima Motor di Kota Tengah Kabupaten Rokan Hulu dalam meningkatkan volume penjualan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber tambahan informasi serta referensi bagi pembaca yang tertarik untuk melakukan penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan faktor – faktor yang mempengaruhi penjualan.

1.5 Sistematika Penulisan

Dalam sistematika penulisan ini, secara garis besar penulis membagi bahasanya ke dalam 6 (enam) bab:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini merupakan uraian yang berkisar tentang latar belakang masalah penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : TELAAH PUSTAKA

Dalam bab ini akan dijelaskan mengenai landasan teori yang mendukung penelitian, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran dan hipotesis.

BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini akan dibahas mengenai lokasi penelitian, variabel-variabel yang akan diteliti, jenis dan sumber data, populasi dan sampel, serta metode pengumpulan data.

BAB IV : GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

Bab ini akan menjelaskan gambaran tentang keadaan dan manajemen CV. Dua Putra Prima Motor di Kota Tengah Kabupaten Rokan Hulu, yaitu tentang struktur organisasi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

perusahaan, aktivitas perusahaan dan kebijaksanaan penjualan yang dilakukan.

BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini merupakan hasil penelitian dan pembahasan dari strategi penjualan yang dilakukan oleh CV. Dua Putra Prima Motor di Kota Tengah Kabupaten Rokan Hulu.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menjelaskan tentang rangkuman pembahasan dari bab-bab sebelumnya dalam suatu kesimpulan penelitian dan berisikan saran-saran yang kiranya bisa bermanfaat bagi pihak terkait (perusahaan).